S'identifier / Créer un compte
Rechercher une actu, un article
AT Internet
Facebook Connect
OpenX
Twitter Button
NEXT INpact
DOSSIERS TESTS PRIX DU NET FORUM LE BLOG
3577 abonnés
de soutien
Abonnez-vous
A partir de 0,99 €
Accueil > Mobilité > Téléphonie > Free multiplie les promotions Freebox à 1,99 € : entre causes et conséquences
▼ PUBLICITÉ

Free multiplie les promotions Freebox à 1,99 € : entre causes et conséquences

Abonné *C'est l'effet papillon*

Si les fournisseurs d'accès à internet proposent plus ou moins souvent des réductions et autres bons plans concernant leurs abonnements, le nombre de ce genre d'opérations a tendance à augmenter depuis quelques mois, et ce n'est pas Free qui dira le contraire. En effet, depuis novembre, le FAI en est déjà à sa troisième vente privée Freebox à 1,99 euro. Nous avons décidé de faire le point sur cette pratique et ses résultats sur les chiffres de la société.

Traditionnellement depuis maintenant quatre ans, le mois de juin est l'occasion pour Free de proposer des abonnements Freebox à prix cassés via le site Vente-privée. Le mobile n'est pour le moment pas concerné, il faut dire que, trimestre après trimestre, l'opérateur n'a pour l'instant aucun mal à recruter de nouveaux clients, ce qui n'est pas toujours le cas de ses concurrents.

On compte néanmoins une exception : au mois de juillet de l'année dernière le **forfait Free à 39,99 euros par mois** avec 6 Go de « Fair use » était proposé. Il s'agissait de la première, mais aussi de la dernière offre avec mobile subventionné et un engagement de 24 mois. Si les tarifs étaient **intéressants au bout de 24 mois**, il fallait obligatoirement passer par Vente-privée pour en profiter. De plus, ceux qui ont souscrit à cette offre n'ont pas droit aux dernières nouveautés de l'opérateur comme les nouveaux « Pass » destinations par exemple.

Depuis, ce dernier a préféré se tourner vers une offre de location, ce qui n'est pas sans soulever **certaines inquiétudes quant aux conditions d'utilisations** notamment.

Free multiplie les ventes privées, quelles incidences sur son recrutement ?

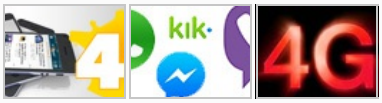
Ainsi, nous avons décidé de nous concentrer sur les promotions sur l'internet fixe et donc sur le cas des Freebox. Lancée **pour la première fois en 2010**, la première vente privée de Free permettait de s'abonner à l'offre Freebox HD pour moins de 10 euros par mois.

Depuis, les prix des promotions ont largement baissé et, chaque année au mois de juin, il est possible de souscrire à un abonnement Freebox (avec généralement un modèle d'ancienne génération) pour 1,99 € par mois contre près de 30 euros habituellement, mais avec un engagement d'un an et quelques restrictions.

On remarque par contre que depuis novembre 2013, les choses se sont accélérées avec des promotions de plus en plus nombreuses. Nous les avons regroupés ci-dessous, classées par ordre chronologique :

- Juin 2010 (Freebox à 10 euros)
- Juin 2011
- Juin 2012
- Juin 2013

▼ PUBLICITÉ

DOSSIERS

Choisir son smartphone 4G à moins de 350 euros
Par Damien Labourot, le 20/02/2014

TESTS

Le Nexus 5 sous Android 4.4 : faut-il craquer ?
Par Damien Labourot, le 08/11/2013

Bons plans

Un Nexus 5 (4G) de 16 Go pour 314,64 €, via à une ODR de 30 €
Valable jusqu'au 30 juin

Un smartphone Wiko Highway de 5" (1080) : 249,90 €, via une ODR de 50 €
Valable jusqu'au 22 juin

Bouygues : 10 € de remise sur les forfaits Sensation 4G, pendant 6 mois
Valable jusqu'au 20 juillet

Jusqu'à 200 € remboursés sur une sélection de smartphones chez SFR
Valable jusqu'au 30 juin

Tous les bons plans

▼ PUBLICITÉ

Les brèves

Surface Pro 2 : baisse de 100 euros sur tous les modèles (12)
Et davantage aux États-Unis

Le Moto G 4G arrive en précommande pour moins de 200 € (16)
Le Moto G à partir de 119,50 €

Microsoft : un smartphone capable d'interpréter les gestes de la main ? (56)
Comme un Kinect en fait

Facebook Messenger 5.0 pour Windows Phone gère enfin les groupes (3)
Séance de rattrapage

Toutes les brèves

Allez-vous attendre la dernière minute pour vos cadeaux de Noël ?
Voir les résultats

Prix du Net

Emploi

Le job de vos rêves dans la ville de vos rêves #RJDAY
[CDI] RemixJobs, Paris (75)

Développeur Front-End HTML5/JS H/F

- Novembre 2013
- Mars 2014
- Juin 2014

Comme on peut le constater, entre 2010 et 2013 on n'avait droit qu'à une seule promotion annuelle (en juin), alors que le FAI vient déjà de lancer sa troisième vente privée depuis novembre de l'année dernière. La question est maintenant de savoir si ces annonces ont eu des effets tangibles sur le nombre d'abonnés ainsi que sur les revenus du fournisseur d'accès.

71

Lisez la suite : 71 % de ce contenu reste à découvrir

Seuls nos abonnés et membres Premium peuvent lire l'intégralité de cet article.
Si c'est votre cas, identifiez-vous via le bouton en haut à gauche, au-dessus du logo Next INpact.

Tout le contenu de Next INpact

Pas de publicités, plus de services

Et bien plus encore

Abonnez-vous
À partir de 0,99 €

Sébastien Gavois
Journaliste, jamais bien loin d'une connexion internet. Spécialiste du stockage sous toutes ses formes et du décryptage de PDF des opérateurs de téléphonie mobile.

Twitter

Publiée le 18/06/2014 à 10:30

Signaler Envoyer

Tweet

Actu Précédente Actu Suivante

Il y a 22 commentaires

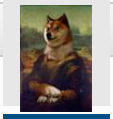
jb18v Le mercredi 18 juin 2014 à 10:42:45 #1
Inscrit le lundi 23 mai 05 - 106810 commentaires

INpactien

Analyse intéressante, et c'est vrai qu'à 2€ par mois pendant un an, ça aide à se décider rapidement

(abonné des amis en mars comme ça)

Edité par jb18v le mercredi 18 juin 2014 à 10:45



Soltek Le mercredi 18 juin 2014 à 10:43:41 #2
Inscrit le mardi 15 juin 10 - 1299 commentaires

INpactien

so interesting
very graphic
such analytics
amaze

Bon j'arrête. Je ne pensais pas le recrutement aussi faible avec ces ventes privées. Peut-être un manque de communication dessus ?
On manque d'une grosse annonce depuis la Freebox Revolution et Free Mobile, ce n'est que succession de petites annonces. Et la prochaine Freebox "prévu" dans 18 mois n'augure rien de tel dans un avenir proche.

EMegamanu Le mercredi 18 juin 2014 à 10:44:15 #3
Inscrit le mercredi 19 avril 06 - 2111 commentaires

INpactien

Je trouve que c'est une très bonne nouvelle.

Non que je me réjouisse que l'ARPU de Free diminue en soit.

Mais plutôt :
- si baisse du nombre d'abonnés, peut-être que leur réseau va moins saturer (hypothèse trop optimiste et dangereuse)
- s baisse du nombre d'abonnés, et baisse de ce qu'ils rapportent... peut-être qu'ils vont se remettre un peu en question et améliorer la qualité de leurs interconnexions ? (hypothèse trop optimiste aussi)

Parce que jusqu'ici ils se reposaient facilement sur l'argumentaire "Si on recrute tant d'abonnées, c'est bien qu'il y a une raison non ?" lorsqu'on leur soulevait un problème de réseau.

Edité par EMegamanu le mercredi 18 juin 2014 à 10:46

coucou_lo_coucou_paloma Le mercredi 18 juin 2014 à 10:44:34 #4
Inscrit le jeudi 9 décembre 04 - 9213 commentaires

INpactien

De telles offres, c'est pour éviter aux concurrents de recruter.
J'ai du mal à voir un autre intérêt. Quand bien même les clients de ces offres seraient plus enclins à payer pour d'autres services (VOD, chaînes optionnelles), l'écart avec le prix standard me semble trop grand pour récupérer une marge "normale".

[CDI] AXA FRANCE, Marcq-en-Barœul (59)

Software Engineer Java / Scala H/F
[CDI] Particeep, Non défini

Lead developer - Startup, Paris H/F
[CDI] Airdoc Solutions, Paris (75)

Poster une offre Plus d'offres

INpactien

Citan666 Le mercredi 18 juin 2014 à 10:48:34 #5
Inscrit le mardi 17 mai 05 - 2728 commentaires

Mais arrêtez ! Vous êtes fous !!
Non seulement vous faites un article sourcé, mais en plus vous fournissez une réflexion pertinente à partir d'éléments de fond, le tout dans un format clair et synthétique.

En faisant un travail d'une telle qualité, vous vous mettez totalement en porte-à-faux avec l'ensemble de vos collègues, y compris et surtout sur le taux de qualité attendu. Rendez-vous compte, qu'avec l'exemple que vous donnez, ici et dans d'autres news, les gens vont finir par voir que sur plein d'autres médias même connus et réputés les "journalistes" ne sont que de gros branleurs qui font de la barbe à papa avec les dépêches AFP...

Cette tendance lourde que vous portez depuis des années est proprement scandaleuse !!!

Sans déconner, un vrai article de fond, aller chercher des infos pas forcément visibles pour en sortir quelque chose de pertinent. C'est devenu tellement rare dans les médias "normaux"... Merci Nxi !

Cliquez-ici pour vous connecter ou vous inscrire pour pouvoir participer aux commentaires.

Il y a 22 commentaires

Toutes les marques citées sur Next INpact appartiennent à leurs propriétaires respectifs.
Next INpact : Mentions légales - Partenaires : Comparer forfaits mobiles - LesNumeriques - Personnaliser Windows - Forum Science - Tom's Hardware - Forfaits Mobiles - Télécharger logiciel

NEXT INpact Copyright © 2003 - 2014 PC INpact SARL de presse. Marque déposée. Tous droits réservés. **Nextinpact.com** est un site de Next INpact Network - Design par BtoWeb Solutions

;